



Franchises par secteur

Accessoires, Mode
Achat-Vente, Dépôt-vente
Automobile, Moto
Bâtiment, Rénovation
Beauté, Forme, Bien-être, Santé
Commerce alimentaire
Commerces de proximité

Culture, Sport, Loisirs
Développement durable
Grande Distribution
Habillement, Prêt-à-Porter
Hôtellerie
Immobilier
Meuble, Décoration

Restauration à thème
Restauration rapide
Services à la personne
Services aux entreprises
Services aux particuliers
Solderies, Discount

par apport

par nom d'enseigne

[Accueil](#) → [Actualité](#) → [Interviews franchise](#)

Interviews franchise

0



Gérard Mikaëlian, Directeur général HYPERBURO

Publié le 17 septembre 2013, par Philippe Beaulieu

✪ [Contacter la franchise HYPERBURO](#)



«Hyperburo entend demeurer un acteur majeur de la distribution de fournitures, matériel et équipement de bureau en France.»

Vous venez de sortir un nouveau catalogue général et signifié ainsi la relance de l'enseigne Pouvez-vous revenir sur les événements qui se sont déroulés depuis un an ?

Après avoir passé dix ans chez Bureau Vallée, j'ai été approché par le groupe Buro+ début 2011, afin d'apporter mon expérience au développement de la franchise HYPERBURO. C'est ainsi que je suis arrivé à la direction générale de cette enseigne et que je me suis attelé à relancer sa dynamique commerciale. À ce moment-là personne, et peut-être pas les dirigeants eux-mêmes, ne savait que le groupe allait entrer dans des difficultés financières, qui se solderaient par une mise en redressement judiciaire de la centrale d'achat Sacfom en septembre 2012. Et comme Hyperburo était une filiale à 100 % du groupe, le réseau a plongé avec, bien qu'il regroupât alors 42 points de vente. Les franchisés ont donc été les premières victimes. Certains d'entre eux ont repris leur liberté, ce qui est compréhensible étant données les circonstances, mais 23 autres, attachés à une enseigne qui avait tout de même ses lettres de noblesse (elle existait depuis 1991) ont souhaité maintenir le réseau. Ils se sont regroupés et créé la Société Hyperburo Nouvelle (SHN) afin de reprendre l'enseigne à la Sacfom. Mais les difficultés de celles-ci se sont avérées plus importantes que prévues (elle a été liquidée début 2013) et cela n'a pas pu aboutir. Une offre a alors été faite auprès du Tribunal de commerce de Bobigny, qui a attribué, le 15 mars 2013, le bénéfice de la reprise de l'enseigne à la SHN, dont le président est Romain Zwiller (il est lui-même à la tête de deux Hyperburo) et dont je suis le directeur général. Nous avons aussi été rejoints par 20 anciens adhérents Buro+, une enseigne qui était également développée par le groupe et se consacrait à la vente directe et au B to B.

Après la défaillance de la Sacfom, comment vous êtes-vous réorganisés pour l'approvisionnement et donc poursuivre l'activité des magasins ?

Les difficultés du groupe ont bien sûr eu des répercussions commerciales au niveau des points de vente, mais globalement ceux-ci ont bien résisté. Au niveau du réseau, nous avons contacté 130 fournisseurs de la place afin qu'il n'y ait pas de rupture d'approvisionnement. Puis la Sacfom ayant disparu, nous avons opté pour un système d'approvisionnement favorisant le contact direct avec les fournisseurs. Ce qui s'est passé nous a convaincu de la nécessité de disposer de capitaux très solides si l'on se lance dans la centralisation des achats. L'idée était donc de ne pas recréer de centrale d'achat mais de traiter en direct avec les fournisseurs. Aujourd'hui notre stratégie repose sur l'union de forces complémentaires. D'une part nous sommes adhérents du groupement UDEP, qui nous permet d'accéder à son système « direct fournisseurs » avec des conditions d'achat préférentielles. Par ailleurs nous avons un accord avec la plate-forme grossiste de distribution RP Diffusion (la deuxième en France après Adveo) qui consent aux adhérents SHN son tarif « partenaire UDEP », ce qui est très utile pour les dépannages, certaines opérations particulières, etc.

Vous avez relancé le développement de l'enseigne en concession. Pourquoi ?

Mon espace candidat

adresse email

.....

ok

mot de passe perdu ?

Les franchises du secteur

→ [Culture, Sport, Loisirs](#)



✪ [Ajouter votre enseigne](#)



Interrogez nos experts
spécialistes de la franchise



Financement franchise



Nos partenaires bancaires vous accompagnent

Vos rendez-vous franchise

- [Semaine des entrepreneurs franchisés](#) :

- 7 au 13 octobre
- [Rennes JRCE](#) : 10 et 11 octobre
- [La Rochelle](#) : 15 et 16 octobre
- [Provence](#) : 15 octobre

Quels objectifs vous fixez-vous à moyen terme ?

Nous avons décidé de redéployer le concept sous la forme d'une concession de marque. D'abord parce qu'il fallait accueillir les anciens adhérents Buro+, qui n'avaient pas du tout l'habitude de la franchise et pour lesquelles une formule de concession semblait plus adaptée.

Et puis parce que nous sommes passés à un modèle de distribution multi-canal, avec, sous un même toit, les mêmes produits, mais des modes de distribution différents : livraison à partir d'Internet ou d'un catalogue, ou achat en magasin. Sur un marché où 90 % des acheteurs sont des professionnels, c'est un atout indispensable aujourd'hui.

Aujourd'hui notre réseau est mixte : avec nos 42 concessionnaires actuels, nous ne regroupons que 28 magasins. Concrètement, l'objectif est que tous les magasins Hyperburo historiques se convertissent en s'ouvrant également à la vente à distance. De leur côté un certain nombre de fournisseurs vont ouvrir leur point de vente physique.

Nous nous sommes donnés encore quelques mois, jusqu'à la fin 2013 pour stabiliser le réseau, renforcer la prospection et la fidélisation de la clientèle. Au-delà, à partir du début 2014, nous souhaitons bien sûr, relancer le développement. Nous savons qu'il est opérationnel et reproductible mais nous souhaitons avancer avec prudence, avec 3 ou 4 nouveaux concessionnaires l'an prochain. Ensuite nous espérons passer à un rythme de 7 à 8 ouvertures par an, que ce soit en ralliement ou en création.

+ **Gérard Mikaëlian, directeur général, Hyperburo** 27 septembre 2011

Voir aussi : [Hyperburo](#) - [Franchises Culture, Sport, Loisirs](#) - [Papeterie, Bureautique](#)

Liste de franchises par secteur	sélectionner un secteur
   	Accessoires, Mode Achat-Vente, Dépôt-vente Automobile, Moto Bâtiment, Rénovation Beauté, Forme, Bien-être, Santé Commerce alimentaire Commerces de proximité Culture, Sport, Loisirs Développement durable Grande Distribution Habillement, Prêt-à-Porter Immobilier Meuble, Décoration Restauration à thème Restauration rapide Services à la personne Services aux entreprises Services aux particuliers Solderies, Discount
  	

Le magazine

+ **Octobre-novembre 2013**
Numéro 238



+ **Guide pratique**
Numéro 15

+ **Abonnement et dernier numéro**

14^e édition
salon
 l'entreprise
 LE RENDEZ-VOUS DES ENTREPRENEURS
15-16 octobre 2013
 LA ROCHELLE - ESPACE ENCAN

Auto école | **Darjeeling** | **Darty** |
De bruges | **Decathlon** |
Foot locker | **Gemo**
 | **Groupe elancia** | **Helixir** |
Inter caves | **Interflora** |
Intersport | **Lidl** |
Maisons du monde | **Maje**
 | **Marionnaud** | **Mezzo**
pasta | **Micromania** | **Mim** |
 Monceau fleurs | **Pimkie** |

+ **Toutes les franchises**

Trouver sa franchise**Actualité**

Les infos en directs
 Interviews de franchiseurs
 L'actu des secteurs
 Communiqués des franchises

Enquêtes exclusives

Les réseaux en chiffres
 Combien coûte la franchise ?
 Aide au démarrage
 Animation des réseaux
 Combien rapporte la franchise ?
 Avez-vous le profil ?
 Les villes où s'implanter
 Les pays où s'implanter

Créer sa franchise

Devenir franchisé
 Devenir franchiseur
 Les conseils à suivre
 Devenir master franchisé
 Les salons de la franchise
 Les formations de la franchise

Local et financement

Trouver un financement
 Trouver un local
 Vendre votre affaire

Magazine franchise
 Alertes emails
 Newsletter

Experts de la franchise

Interrogez nos experts
 L'avis des experts
 Carnet d'adresses

Devenez annonceur
 Entreprendre en Franchise
 Plan du site

Un site du groupe ICF

Partenaires
 Mentions légales
 Contactez-nous